

	Показатели	Действия	Проблемы & Решения
Acquisition	<ul style="list-style-type: none">• 5,000 установок• CPI: 45₽• Источники: 70% соцсети	<ul style="list-style-type: none">• Контекстная реклама• Instagram таргетинг• ASO-оптимизация• Партнерства с блогерами	Проблема: Высокий CPI Решение: Увеличить органический трафик через контент-маркетинг
Activation	<ul style="list-style-type: none">• 60% регистрация• 30% первый заказ• Конверсия: 30%	<ul style="list-style-type: none">• Регистрация по телефону• Бонус 100₽• Онбординг-тур• Гарантия 3 минуты	⚠ УЗКОЕ МЕСТО Проблема: 50% не делают заказ Решение: Гостевой доступ (+15% конверсии)
Retention	<ul style="list-style-type: none">• Day 7: 40%• Day 30: 20%• 450 регулярных	<ul style="list-style-type: none">• Push-уведомления• Персональные предложения• Программа лояльности• Сезонные меню	Метрика 1: Retention Rate Цель: Day 30 → 30%
Referral	<ul style="list-style-type: none">• 20% делятся• Viral coeff: 0.4• 180 друзей	<ul style="list-style-type: none">• Реферальная программа• Промокоды 50₽• Бонусы за рекомендации• Акции для компаний	Метрика 2: NPS Score Цель: NPS +50
Revenue	<ul style="list-style-type: none">• 360,000₽/мес• Чек: 400₽• LTV: 8,000₽• LTV/CAC: 10.6	<ul style="list-style-type: none">• Комиссия 5%• Подписка 299₽• Партнерства• Мерч	Результат: Прибыльная модель Рост: +15% после улучшений

КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ ДЛЯ АНАЛИЗА:

1. RETENTION RATE

- Что измеряем: Способность удерживать пользователей
- Как измерять: Firebase аналитика, когортный анализ
- Цель: Увеличить Day 30 Retention с 20% до 30%

2. NPS (NET PROMOTER SCORE)

- Что измеряем: Лояльность и готовность рекомендовать
- Как измерять: In-апп опросы, отзывы в сторгах
- Цель: Достичь NPS +50